PROPÓSITO:

Guía No. 16: Habilidades Emprendedoras - Tolerancia al Fracaso.

Permitir que el estudiante desarrolle ideas de emprendimiento innovadoras, aplicando el método SCAMPER y validar su propuesta con un estudio de mercado integrando metodologías activas y herramientas tecnológicas.

MOTIVACIÓN:



“Cuando inicias un negocio es importante que tengas en cuenta que el fracaso es una parte natural del emprendimiento. Todos los emprendedores han tenido que enfrentarse al fracaso en algún momento, pero no se dan por vencidos, aprenden de los errores y siguen adelante. Hoy voy a hablar sobre los diferentes tipos de fracaso que pueden ocurrir durante el emprendimiento y como pueden superarlo. Hay diferentes tipos de fracaso, algunos de los más comunes pueden ser, no tener suficiente financiamiento. Esto ocurre por varias razones, una de ellas es porque no cuentas con el suficiente capital para iniciar. No eres capaz de obtener un préstamo o simplemente no puedes generar los suficientes ingresos para mantener el negocio a flote. Otro tipo de fracaso es el mal marketing, esto puede ser porque no tienes un buen producto o servicio, no sabes como llegar a tu mercado objetivo o no cuentas con el suficiente presupuesto para el marketing. Después tenemos, la competencia de empresas mas grandes. Este tipo de fracaso es un gran desafío para los emprendedores, ya que las empresas mas grandes, al tener mas recursos, pueden ofrecer precios mas bajos o una mejor calidad. Una razón que no se puede controlar por los cambios en el mercado, puede ser por varios motivos: Cambios en la tecnología, los hábitos de consumo o hasta la propia economía. Los negocios que no pueden o no quieren adaptarse a los cambios del mercado, son los que más están en riesgo de fracasar. Otra razón son los errores de gestión, puede ser, desde tomar decisiones equivocadas, no gestionar adecuadamente los recursos o no tener un equipo bien formado. Y finalmente tenemos los problemas personales. Empieza por los problemas de salud, familiares o hasta financieros, así que ten en cuenta que tener problemas personales puede distraerte y hacer que sea difícil concentrarte en tu negocio. Estos son algunos de los fatores que pueden contribuir al fracaso empresarial. Hay muchos otros factores que juegan un papel y es imposible predecir con certeza, si un negocio tendrá éxito o fracasará. Cuando eres consciente de estos factores, puedes tomar medidas para reducir el riesgo de fracaso. Ahora ¿Cómo puedes superar el fracaso en tu emprendimiento? Si fracasas en tu negocio, no te rindas, al contrario, aprende de tus

errores y sigue adelante. Aquí hay algunos consejos que te pueden ayudar a superar el fracaso. El primer consejo es que identifiques cuál fue la causa de tu fracaso, por ejemplo ¿Qué Salió mal? ¿Qué podrías haber hecho diferente? Segundo consejo, aprende de tus errores. No cometas los mismos errores de nuevo. Tercer consejo, sigue adelante. No te rindas en tu sueño de emprender. Cuarto consejo, rodéate de gente positiva. Las personas positivas, pueden ayudarte a mantenerte motivado y sobre todo, enfocado. Quinto consejo. Busca ayuda profesional. Si estás luchando para superar el fracaso, un terapeuta consejero puede ayudarte a lidiar con las emociones negativas y desarrollar un plan para que puedas seguir adelante. Y, por último, no tengas miedo de pedir ayuda. Hay muchas personas que han fracasado en el proceso de emprender y están dispuestas a compartir sus experiencias y consejos. Recuerda, el fracaso no es el final del mundo, es una oportunidad de aprender y sobre todo, crecer. Si no te rindes, eventualmente tendrás éxito. Ya para concluir. El fracaso es una parte natural del emprendimiento. Todos los emprendedores fracasan en algún momento, pero lo importante es aprender de los errores y seguir adelante. Si sigues estos consejos, vas a poder superar el fracaso y lograr el éxito en tu negocio…"

EXPLICACIÓN:

El fracaso puede ser una oportunidad de aprendizaje para identificar las fallas en el proceso y corregirlas en una próxima ocasión. Un emprendedor tiene una perspectiva positiva del fracaso, no lo ve como una imposibilidad, sino como una ventana a otras opciones. Cuando hay un error, no es importante buscar culpables, sino mejor tener una actitud proactiva, revisar el proceso e identificar donde se puede mejorar. Un emprendimiento es un camino lleno de obstáculos, el fracaso es manejable, siempre y cuando el emprendedor se encuentre preparado para la ejecución estratégica del negocio. Esto significa que no debe acostumbrarse a equivocarse, pues si le pasa varias veces, es un indicador de falta de planeación y visión. El fracaso es aceptable, siempre y cuando sea fuente de ganancia para el emprendedor.

EJERCICIOS:

1. Adquirir la guía. 2. Pegar la guía en el cuaderno. 3. Observar el video recomendado en la guía. 4. Copiar en el cuaderno lo que dice el video. 5. Leer la guía completamente. 6. Escribir la guía en el cuaderno. 7. El perfil del emprendedor no es estático, es más bien una figura en constante modificación. Verdadero o falso. 8. El emprendedor es una persona común que identifica una oportunidad que, con trabajo, dedicación y determinación, logra convertir en una idea de negocio. Verdadero o falso. 9. El emprendedor nace o se hace. Verdadero o falso. 10. Si hay emprendedores o empresarios en el entorno familiar, hay mayor probabilidad de iniciar un emprendimiento. Verdadero o falso. 11. el acumulado de habilidades y aptitudes de un emprendedor le pueden dar más chance de emprender, así como la información que posee. Verdadero o falso. 12. ¿Tienes las habilidades de un emprendedor? 13. ¿Aceptarías el reto de desarrollarlas para tener éxito en tu iniciativa emprendedora? 14. Realizar un dibujo a todo color relacionado con el tema de la guía.

EVALUACIÓN:

1. Trabajo en clase (1 punto); 2. Cuaderno al día (4 puntos); 3. Sustentación (2 puntos); 4. Orden en el puesto de trabajo (1 punto); 5. Actitud ante la clase (1 punto); 6. Adquisición de la guía (1 punto).

Total: 10 puntos.

BIBLIOGRAFÍA:

file:///C:/Users/Julio%20Cesar%20Escobar/Desktop/Julio%202026/Emprendimiento/Cartilla%20SENA.pdf